

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Уральский государственный университет им. А.М. Горького»

ИОНЦ «Толерантность, права человека и предотвращение конфликтов,
социальная интеграция людей с ограниченными возможностями»

экономический факультет

кафедра теории и практики менеджмента

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНФЛИКТОЛОГИЯ» ДЛЯ МАГИСТЕРСКОЙ
ПРОГРАММЫ «ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И
УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ»**

Екатеринбург

2007

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

«Уральский государственный университет им. А.М. Горького»

ИОНЦ «Толерантность, права человека и предотвращение конфликтов,
социальная интеграция людей с ограниченными возможностями»

Экономический факультет

Кафедра теории и практики менеджмента

**«Экономическая конфликтология» для магистерской программы «Глобальная и
региональная безопасность и урегулирование конфликтов»**

Программа дисциплины

Подпись руководителя ИОНЦ

Дата

Екатеринбург

2007

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель ИОНЦ «_____»

(подпись)

(дата)

Программа дисциплины «Экономическая конфликтология» составлена в соответствии с требованиями федерального/национально-регионального (вузовского) компонента к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки:

дипломированного специалиста по специальности _____ (название, шифр),
бакалавра, магистра по направлению _____ (название, шифр)
по циклу «_____» государственного образовательного стандарта
высшего профессионального образования.

Семестр _____

Общая трудоемкость дисциплины 64, в том числе:

Лекций 32

Семинаров _____

Практических работ 32

Контрольные мероприятия:

Рефераты _____

Коллоквиумы _____

Контрольные работы _____

Другие _____

Автор (составитель, разработчик)

Пискунова Лариса Петровна, кандидат философских наук, экономический факультет
Уральского государственного госуниверситета, кафедра теории и практики менеджмента
(ФИО, ученая степень, ученое звание, кафедра, вуз)

Рекомендовано к печати протоколом заседания

Экспертно-конкурсной комиссии ИОНЦ ««Толерантность, права человека и
предотвращение конфликтов, социальная интеграция людей с ограниченными
возможностями»

от _____ № _____.
(дата)

Согласовано:

Зав.кафедрой _____
(название кафедры, реализующей данную дисциплину)

(подпись)

«_____» _____ 2007 ____ г.
(дата)

© Уральский государственный университет

© Пискунова Л.П., 2007г

I. Введение

1. **Цель дисциплины** - дать студентам целостное представление о теории и практике экономической конфликтологии, о методике исследования разнообразия экономических конфликтов, их урегулирования и завершения.

2. Задачи дисциплины:

- Сформулировать основные понятия и категории экономической конфликтологии;
- Выявить объективные и субъективные основания конфликтности и сотрудничества в процессе социально-экономических взаимодействий;
- Классифицировать основные концепции макро- и микросоциологии экономического конфликта и согласия;
- Обозначить цели, функции конфликтов в экономике и методы их предотвращения, использования, урегулирования и завершения;
- Выявить структуры и способы налаживания социальных взаимодействий конфликтного и конвенционального характера;
- Классифицировать технологии коммуникативного урегулирования конфликтов в экономике: протест, посредничество, переговоры, манипуляция;
- Выделить особенности протекания и разрешения экономических конфликтов в различных сферах деятельности и на различных уровнях;
- Сформулировать тенденции развития экономических конфликтов глобального, регионального, локального уровня в современных условиях.

3. **Место дисциплины в системе высшего профессионального образования** Для успешного усвоения материала курса студенты должны обладать основами знаний в области менеджмента, экономической теории, социологической теории, в области теории и практики регулирования социальных отношений социальных процессов, а также теории коммуникации и организации.

4. **Требования к уровню освоения содержания курса** (приобретаемые компетенции, знания, умения, навыки): теоретический материал распределяется по уровням аналитического, экспертного, прикладного освоения. К концу обучения студенты должны:

знать – источники и причины возникновения конфликтов, роль конфликтов в системе экономических отношений, формы классификации и способы анализа конфликтов.

уметь – выявлять специфику конфликтов, определять тенденции и фазы развития конфликтов, определять комплексы мероприятий по управлению конфликтами

5. **Методическая новизна курса** (новые методики, формы работы, авторские приемы в преподавании курса)

Курс ориентирован на интерактивное и практическое изучение проблематики экономической конфликтологии.

II. Содержание курса

Тема 1. Предмет и метод экономической конфликтологии.(2 часа)

Основные подходы к понятию «конфликт». Природа социального конфликта. Сущность экономического конфликта Конфликтная природа управленческих отношений.

Определение конфликта в экономике и системе управления. Соотношение понятий социального конфликта и конфликта в экономике. Классификация конфликтов в системе управления.

Основная литература:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. Учебник для вузов. М., 1999. Раздел 1., гл.5
2. Гришина Н.В. Психология конфликта –СПб.: Издательство «Питер», 2000.Введение.
3. Конфликты в современной России. /Под ред. Е.И. Степанова. М.: Наука. 1999. Гл. 3
4. Общая социология. Учебное пособие / Под общей ред. Проф. Эфендиева А.Г. – М.ИНФРА-М, 2000 . Раздел III, глава VIII.Социальные взаимодействия: средства обмена, всеобщие виды и формы взаимодействий.
5. Экономика. Учебное пособие /Под редакцией А.С. Булатова. - М. Юрист., М. 2006. Гл. 1, 2
6. Экономика и политика в переходном обществе: кризис взаимодействия. /Под ред. Л.И. Никовской. М.: Наука. М.1998.

Дополнительная литература:

1. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт! – Новосибирск: «Наука», Сибирское отделение, 1989
2. Зайцев А.К. Социальный конфликт. – М.,Academia, 2000.
3. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта.: Учеб.пособие для студентов высших учебных заведений. – М.:Аспект Пресс, 1996.
4. Конфликтология: Учебник. Изд. 2-е, испр. / Под ред. А.С. Кармина. СПб.: «Лань», 2000
5. Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования) / Под ред. Е.И.Степанова. – М.: Эдиториал УРСС, 1999.
6. Рыбаков Ф.Ф. Основы экономической теории. Луганск: 2002.

Тема 2. Зарождение и становление идей экономической конфликтологии. (4 часа)

Социальные теории конфликта. Концепция социально-классового конфликта К. Маркса. Противоречия между уровнем производительных сил и характером производственных отношений как источник социального конфликта. Социальная революция – высший этап развития классовой борьбы. Теория Маркса – классическая диалектическая модель социального конфликта.

Функционалистское объяснение конфликта в концепции Г. Зиммеля. Позитивная функция конфликта. Интегративная роль конфликта в формировании общественных структур и в обновлении культуры

Диалектическая концепция конфликта Ральфа Дарендорфа.

Конфликт как дисфункциональное состояние общества в структурно-функционалистской концепции Т. Парсонса. Преодоление конфликтов при помощи социального контроля. Конфликт как фактор повреждения и разрушения социальной системы. Преимущества междисциплинарного подхода к конфликту как к системе.

Модель позитивно-функционального конфликта Л. Козера. Социальный конфликт – это борьба за ценности и претензии на определенный статус, власть и ресурсы, борьба, в которой целями противников являются нейтрализация, нанесение ущерба или уничтожение соперника. Аналитические модели конфликта. Модель конфликта в теории игр. Модель конфликта в теории решений. Игровая концепция конфликта А. Рапопорта. Сценарное описание конфликта.

Системно-теоретический подход. Концепция конфликта Н. Луманна. Коммуникативная природа конфликта.

Концепция Карла В. Дейча. Концепция Джона Бертон.

Конфликт как система в концепции К. Боулдинга. Субъективные причины социальных конфликтов: раздвоенность человеческого сознания. Элементарная структура конфликта.

Концепция структурного насилия Иоханна Гальтунга. Концепция согласия. Расширенное понимание насилия и расширенное понимание согласия.

Концепция альтернативных стратегий в конфликте (Джеффри Рубин, Дин Пруйт, Сунг Хе Ким). Динамика конфликта.

Становление экономической конфликтологии. Ф. И. Эджворт и становление экономической конфликтологии. Кривая безразличия в поведении потребителя. Утилитаристская этика и математические методы в анализе конфликтов.

Конфликт в неоклассической экономической школе. Дж Хиршлайфер, С. Скапердас. Конфликт как крайняя форма соперничества.

Математические модели экономической конкуренции и сотрудничества Дж Нейман, О. Моргенштерн.

Отход от модели максимизации полезности и анализ комплекса отношений в конфликте.

Основная литература:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. Учебник для вузов. М., 1999. Раздел 1., гл.2, 4.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта –СПб.: Издательство «Питер», 2000. Часть 1, гл. 1, 2
3. Зайцев А.К. Социальный конфликт. – М.,Academia, 2000. Гл. 1.
4. Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования) / Под ред. Е.И.Степанова. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. Гл.2
5. Экономика и политика в переходном обществе: кризис взаимодействия. /Под ред. Л.И. Никовской. М.: Наука. М.1998.

Дополнительная литература:

1. Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования) / Под ред. Е.И.Степанова. – М.: Эдиториал УРСС, 1999.
2. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта.: Учеб.пособие для студентов высших учебных заведений. – М.:Аспект Пресс, 1996.
3. Козер Л. Функции социального конфликта. Пер. с англ. – М.: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги, 2000.
4. Левин К. Разрешение социальных конфликтов./ Пер. с англ. СПб: Изд-во «Речь», 2000.
5. Левин К. Типы конфликтов.// Психология личности / Под ред. Ю.Б.Гипенрейтер, А.А.Пузыря. – М., 1982.
6. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта. // Социологические исследования, 1994, № 5.
7. Тернер Дж. Структура социологической теории. – М., 1985.
8. Дмитриев А.В. Социальный конфликт: общее и особенное. – М.: Гардарики, 2002.
9. Коллинз Р. Теория конфликта в современной макроисторической социологии // Философская и социологическая мысль, 1993, 6. – С.81-98.

Тема 3. Экономический кризис как источник конфликтных ситуаций.(2 часа)

Экономический кризис. Внутрисистемный кризис. Классификация видов кризисов. По объекту: фазы воспроизводства, товарные рынки, национальная экономика, регионы, секторы экономики, предприятия. По стадиям: кризисный спад, депрессия, оживление. По глубине дезорганизации: межсистемный, внутрисистемный.

Кризис на макро- и микроуровнях.

Виды экономик: «прозрачная», «теневая», «криминальная». Механизмы криминализации социальных отношений

Основная литература:

1. Экономика и политика в переходном обществе: кризис взаимодействия. /Под ред. Л.И. Никовской. М.: Наука. М.1998.

Дополнительная литература:

1. Социология российского кризиса. М.: Наука. 1999.
2. Социальный конфликт. Общее и особенное. М.: Гардарики. 2002

Тема 4. Конфликты и конкуренция.(4 часа)

Конфликт и потенциал конфликтности в экономической сфере. Основные типы экономических конфликтов. Особенности структурных и динамических характеристик разных типов экономических конфликтов. Функциональные и дисфункциональные последствия экономических конфликтов. Особенности управления экономическими конфликтами.

Основная литература:

1. Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования) / Под ред. Е.И. Степанова. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. Глава VIII.
2. Зайцев А.К. Социальный конфликт. – М., Academia, 2000. Гл. 2.

Дополнительная литература:

1. Дарендорф Р. Классы и классовые отношения в индустриальном обществе. - М.: Наука. - 1994.
2. Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. Вып. 6. Конфликты в политике и экономике: мониторинг и менеджмент. – м., 1994.
3. Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. Вып. 11. Предпринимательство: коллизии становления. М., 1996.

Тема 5 Конфликты в приватизации.(2 часа)

Конфликт в системе отношений собственности. Источники конфликтов. Столкновение интересов при приватизации. Специфика приватизации в России. Способы приватизации.

Банкротство. Поглощение. Конвертация долгов в акции. Консолидация акций. Рейдерство.

Основная литература

1. Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования) / Под ред. Е.И.Степанова. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. Глава VIII.
2. Экономика и политика в переходном обществе: кризис взаимодействия. /Под ред. Л.И. Никовской. М.: Наука. М.1998.

Дополнительная литература

1. Горичева Л.Г. Экономические проблемы и национальное самосознание.// Вопросы экономики. 1993. №8. С.44-53
2. Дроздова Н.П. Экономический рост и структура российской экономики. //Вестн.С.-Петерб.ун-та. Сер.5 1996. Вып. 2. С. 3-15
3. Новиков А.В. Национальный экономический менталитет в контексте российских реформ.. СПб: Издательство СПбГУ.2006

Тема 6. Внешнеэкономические конфликты.(4 часа)

Торговые войны. Борьба за экономическое господство. Глобализация социальной, экономической и культурной жизни: основные идеи и подходы. Социальные и культурные последствия глобализации. Конфликтный потенциал экономической глобализации.

«Пространственная мобильность» как главный критерий современной системы стратификации: проблемы и противоречия.

Формы экономической интеграции в современном мире: проблемы и противоречия.

Роль и значение надгосударственных структур в международном бизнесе.

Дихотомия «Запад-Восток», «Север-Юг» как основа для исследования экономических конфликтов в мировой экономике.

Основная литература

1. Белоусов А.С. Международный менеджмент. М.: Юрист. 2000
2. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию.М.: Дело. 1999.
3. Ноздрева Р.Б. Международные маркетинг. М.:Экономист. 2005
4. Холленсен С. Глобальный маркетинг. Минск: Новое знание. 2004

Дополнительная литература:

1. Долгов С.И. Глобализация экономики. Новое слово или новое явление. М.: Экономика. 1998
2. Шонесси ДЖ. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. СПб.: Питер. 2001
3. Левшин Ф.М. Мировые рынки: конъюнктура и цены. М.: Международные отношения. 1987
4. Минцберг Г. Стратегический процесс. СПб.: Питер. 2001
5. Правовые акты регулирующие внешнеэкономическую деятельность. (Таможенный кодекс, Законы «О валютном регулировании и валютном контроле», «Об иностранных инвестициях в РФ», «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О международном коммерческом арбитраже»).

Тема 7. Конфликты на потребительском рынке.(6 часов)

Способы предотвращения конфликтов на потребительском рынке. Закон о защите прав потребителей. Потребительский экстремизм. Консюмеризм. Ценностные основания конфликтов в потребительском поведении.

Основная литература

1. Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб.: Питер. 2006
2. Савчук В.В. Насилие в цивилизации комфорта. //Антропология насилия. СПб.: Наука. 2001. С.476-497.

Дополнительная литература:

1. Базовые ценности россиян. М. 2003
2. Закон РФ « О защите прав потребителей»
3. Линн С. Проданное детство. М.: Добрая книга. 2006
4. Экофф Д.С., Райер Р.Х. Похищенные. Детив заложниках у маркетологов. Как воспитать разумного потребителя. М.: Добрая книга. 2006

Тема 8. Корпоративный конфликт. Управление корпоративными конфликтами.(8 часов)

Производственный конфликт. Особенности трудовых конфликтов. Забастовки, саботаж как виды трудовых конфликтов. Способы управления трудовыми конфликтами. Технологии переговоров и посредничества при управлении трудовыми конфликтами. Определение организационных конфликтов. Источники организационных конфликтов. Особенности структурных и динамических характеристик организационных конфликтов. Методы управления организационными конфликтами.

Кризис в организации: причины возникновения и типология протекания. Кризис в организации как источник корпоративного конфликта.

Основные субъекты конфликтов в системе управления, их характеристики.

Особенности внешней среды в разных типах конфликтов в системе управления.

Основные стратегии управления конфликтами в организации.

Управление персоналом в условиях корпоративного конфликта. Управление корпоративным конфликтом и агрессивное поведение.

Связи с общественностью, как важный инструмент управления корпоративными конфликтами.

Основная литература:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. Учебник для вузов. М., 1999. Раздел VI, гл. 29.
2. Гришина Н.В. Я и другие: общение в трудовом коллективе. – Л., 1990.
3. Зайцев А.К. Социальный конфликт. – М., Academia, 2000. Гл. 8.
4. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта.: Учеб.пособие для студентов высших учебных заведений. – М.:Аспект Пресс, 1996. Раздел II, гл.4.
5. Щербина В.В. Социальные теории организаций: Словарь. – М., ИНФРА-М, 2000. с. 72 - 77

Дополнительная литература:

1. Андрееenkova Н.В., Воронченкова Г.А. Развитие трудовых конфликтов в России в период перехода к рыночной экономике // Социологические исследования, 1993, 8. – С. 24 – 31.
2. Большаков А.Г., Несмелова М.Ю. Конфликтология организаций. Учебное пособие. – М.: МЗПресс, 2001.
3. Бородин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт! – Новосибирск: «Наука», Сибирское отделение, 1989.
4. Ворожейкин И.Е., Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Конфликтология: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2002.
5. Гурков И.Б. Проблемы теории конфликта в современной научной литературе // Известия АН СССР. Серия экономическая. 1991, № 1. С.131 – 142.
6. Зайцев А.К. Социальный конфликт на предприятии. – Калуга: КаИС, 1993.

7. Климова С.Г. Стратегии сторон трудовых конфликтов. // ОНС: Общественные науки и современность – 1997, № 2. – С. 60-69.
8. Кудюкин П. Социальное партнерство или корпоративизм? (Социальная структура трудовых отношений в современной России) // Вопросы экономики, 1994, 5. – С.71 – 78.
9. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. Пер. с англ., М. 1996.
10. Социальное партнерство: словарь-справочник. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999.
11. Теоретические проблемы социально-трудовых конфликтов. (Обсуждение за «круглым столом») // Социологические исследования, 1991, 12.
12. Хибовская Е.А. Трудовые конфликты: причины результаты и способы разрешения // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения, 1995, 3, - С. 21 – 25.

Примерный перечень вопросов к экзамену (зачету)

1. Типология, уровни и функциональное назначение конфликтов Характеристика основных подходов к понятию «социальный конфликт» в социологии, экономике и психологии
2. Концепция социально-классового конфликта К. Маркса
3. Диалектическая концепция конфликта Р. Дарендорфа
4. Игровая модель конфликта А. Рапопорта
5. Функционалистское объяснение конфликта. Позитивная роль конфликта
6. Концепция конфликта Л. Козера
7. Концепция согласия и насилия И. Гальтунга
8. Аналитические концепции конфликта
9. Групповые конфликты и согласие. Динамика межгруппового конфликта в экономических процессах.
10. Модели поведения в конфликтных ситуациях и многообразие стилей разрешения экономического конфликта
11. Управление конфликтом и способы разрешения корпоративного конфликта
12. Согласие и пути его достижения.
13. Типы экономического сотрудничества и способы их осуществления
14. Посредничество в социально-экономических конфликтах
15. Переговоры: стратегии, модели и техники.

16. Особенности конкуренции и соперничества как разновидности конфликта
17. Принуждение как способ регулирования и разрешения экономических конфликта
18. Роль насилия в конфликтах. Виды насилия. Война
19. Агрессия и методы ее контроля. Тактика сдерживания агрессии
20. Стратегии социального протеста и партнерства в российской экономике
21. Компромисс как способ регулирования конфликта
22. Технологии профилактики, урегулирования и разрешения конфликта
23. Дипломатия как способ улаживания конфликта и налаживания сотрудничества во внешнеэкономической деятельности.
24. Сопротивление и методы его преодоления
25. Манипуляция в регулировании экономических конфликтов
26. Внутри- и межкультурный конфликт. Конфликтогенность повседневной культуры. Типы конфликтов на потребительском рынке.
27. Понятие потребительского экстремизма. Способы противостояния ему.
28. Способы предотвращения конфликтов на потребительском рынке. Закон РФ «О защите прав потребителей».
29. Понятие толерантности: различия субкультур и пределы их совместимости
30. Специфика организационного конфликта
31. Способы разрешения организационных конфликтов и управления ими
32. Межрегиональные, международные экономические конфликты и способы их разрешения
33. Социальная напряженность, социальный диалог и партнерство в российском обществе
34. Кризис в организации как источник корпоративного конфликта.
35. Управление персоналом в условиях корпоративного конфликта.
36. Связи с общественностью, как важный инструмент управления корпоративными конфликтами
37. Особенности трудовых конфликтов. Забастовки, саботаж как виды трудовых конфликтов. Способы управления трудовыми конфликтами.
38. Консюмеризм. Ценностные основания конфликтов в потребительском поведении.
39. Торговые войны. Борьба за экономическое господство.
40. Глобализация социальной, экономической и культурной жизни: основные идеи и подходы. Конфликтный потенциал экономической глобализации.
41. Формы экономической интеграции в современном мире: проблемы и противоречия.

42. Роль и значение надгосударственных структур в международном бизнесе. Дихотомия «Запад-Восток», «Север-Юг» как основа для исследования экономических конфликтов в мировой экономике.
43. Виды экономик: «прозрачная», «теневая», «криминальная». Механизмы криминализации социальных отношений.
44. Экономический кризис. Внутрисистемный кризис. Классификация видов кризисов в экономике.
45. Конфликт в системе отношений собственности. Источники конфликтов.
46. Банкротство. Поглощение. Конвертация долгов в акции. Консолидация акций.
47. Феномен рейдерства в мировой и российской экономике.
48. Конфликт и потенциал конфликтности в экономической сфере. Основные типы экономических конфликтов.
49. Особенности структурных и динамических характеристик разных типов экономических конфликтов. Функциональные и дисфункциональные последствия экономических конфликтов. Особенности управления экономическими конфликтами.
50. Основные субъекты конфликтов в системе управления, их характеристики.
51. Виды объектов и структура предметов конфликтов в системе управления.
52. Особенности внешней среды в разных типах конфликтов в системе управления.
53. Основные стратегии управления конфликтами. Различные подходы к классификации стратегий.
54. Особенности и проблемы применения стратегий регулирования, решения и разрешения конфликтов.
55. Возможности и проблемы технологизации деятельности по управлению конфликтами в системе управления. Применение технологий переговоров и посредничества при управлении разными типами конфликтов.

ТЕМЫ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ И РЕФЕРАТОВ

1. Современные концепции социального конфликта.
2. Межрегиональные, международные и межгосударственные конфликты в экономике и способы их разрешения.
3. Формы социального протеста: особенности, направленность.
4. Насилие как способ конфликтного достижения целей.
5. Персональное и структурное насилие.
6. Пределы деструктивности индивида и массы.
7. Способы наступательного и оборонительного поведения.
8. Агрессия и конвенция как способ достижения интересов.

9. Тактика сдерживания агрессии.
10. Война как насильственная и агрессивная стратегия принуждения.
11. Дипломатия как способ улаживания конфликта и налаживания сотрудничества.
12. Сопротивление и методы его преодоления.
13. Стратегии конфликтного и конвенционального достижения целей.
14. Технологии профилактики, урегулирования и разрешения конфликта.
15. Переговоры: стратегии, модели и техники.
16. Манипулятивные техники достижения целей и регулирования конфликта
17. Конфликтогенность повседневной культуры. Контркультура. Традиционализм и инновации.
18. Человек в поле экономического конфликта: стили поведения.
19. Обучение и научение конфликтологическим технологиям.
20. Управление персоналом и конфликт
21. Конфликтологическое консультирование.
22. Потребительский экстремизм: сущность, способы противостояния.
23. Рейдерство, специфика его осуществления в современной российской экономике.

III. Распределение часов курса по темам и видам работ

№ п/п	Наименование разделов и тем	ВСЕГО (часов)	Аудиторные занятия (час)		Самостоятельна я работа
			в том числе		
			Лекции	Практические (семинары, лабораторные работы)	
1.	Предмет и метод экономической конфликтологии.	8	2	2	4
2.	Зарождение и становление идей экономической конфликтологии.	20	4	6	10
3.	Экономический кризис как источник конфликтных ситуаций.	4	2		2

4.	Конфликты и конкуренция.	8	4		4
5.	Конфликты в приватизации.	4	2		2
6.	Внеэкономические конфликты.	8	4		4
7.	Конфликты на потребительском рынке.	36	6	12	18
8.	Корпоративный конфликт. Управление корпоративными конфликтами.	40	8	12	20
	ИТОГО:	128	32	32	64

IV. Форма итогового контроля

Текущий контроль осуществляется в ходе практических занятий на основе оценки активности студентов в ходе групповой и индивидуальной работы.

Промежуточный контроль осуществляется на основе выполнения контрольных работ.

Итоговый контроль: зачет/экзамен.

Итоговая оценка формируется исходя из результатов работы студентов на практических занятиях, по результатам выполнения контрольных работ и ответа на экзамене :

V. Темы и задания для практических занятий

1. Предмет и метод экономической конфликтологии. Становление и развитие экономической конфликтологии

- Предметное содержание конфликта в различных конфликтологических концепциях
- Методика анализа конфликта.
- Сущность конфликта вообще и экономического в частности. Анализ текстов К. Маркса, З.Фрейда, Р. Дарендорфа, Т.Парсонса, Л.Козера, Н.Лумана.

2. Конфликты на потребительском рынке.

- Стратегии поведения в конфликтах
- Стратегии борьбы и согласия в конфликте.
- Стратегия протестного поведения в конфликте

- Понятие и сущность потребительского экстремизма, способы противостояния ему. Анализ закона РФ «О защите прав потребителей».
3. Корпоративный конфликт. Управление корпоративными конфликтами.
- Теория и практика социально-трудовых конфликтов.
 - Управление конфликтом. Методы работы с конфликтом.
 - Конфликтологический менеджмент.

Литература.

Необходимые для анализа тексты и методические разработки письменных проверочных работ представлены в хрестоматии.

VI. Учебно-методическое обеспечение курса

Рекомендуемая литература (основная)

1. Алексеев О.А. Экономические конфликты в условиях трансформации общественной системы // Современная конфликтология в контексте культуры мира (Материалы I Международного конгресса конфликтологов) / Под ред. Е.И. Степанова. М.: 2001.
2. Антикризисное управление: Учебник. / под ред. Э. М. Короткова/ М., ИНФРА-М, 2001. / 432 с.
3. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1999.
4. Бабосов Е.М. Конфликтология. Минск, 2000.
5. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. СПб.: Питер, 2000.
6. Конфликты в современной России (проблемы анализа и регулирования) / Под ред. Е.И.Степанова. – М.: Эдиториал УРСС, 1999.
7. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. СПб.: Питер. 2006. 814с.
8. Нестик Т.А. Экономический конфликт в аспекте его нематериальных ресурсов // Современная конфликтология в контексте культуры мира (Материалы I Международного конгресса конфликтологов) / Под ред. Е.И. Степанова. М.: 2001.
9. Решетникова К.В. Конфликты становления рыночной экономики в современной России: организационно-ресурсный аспект // Современная конфликтология в контексте культуры мира (Материалы I Международного конгресса конфликтологов) / Под ред. Е.И. Степанова. М.: 2001.
10. Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д. Экономика. М.: 2000.
11. Семенов А.С., Сизов Ю.С. Корпоративные конфликты. Причины их возникновения и способы преодоления. М., 2006. 304 с.

12. Экономика и политика в переходном обществе: кризис взаимодействия. /Под ред. Л.И. Никовской. М.: Наука. М.1998.
13. Экономика предприятия. М.: Новое знание. 2004. 672 с.
14. Экономика предприятия. М.: ИНФРА-М. 2006. 256с.
15. Экономика фирмы. М.: ИНФРА-М. 2006. 56 с.
16. Экономическая война. Сущность и методы - Эволюция форм войны.<http://psyfactor.by.ru/econonwar.htm>
17. Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д. Поведение потребителей. СПб.: 1999

Рекомендуемая литература (дополнительная)

1. Абрамов Ю.В. Конфликтный процесс и составляющие его понятия: Кентавр, 1994, N4.
2. Авдеева Л.Н. Размышления о социальном конфликте: Социальный конфликт, 1994, N1.
3. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. М.: Изд-во МГУ, 1990.
4. Алешина Ю.Е. Проблемы теории и практики медиации: Личность, общение, групповые процессы: Сб. обзоров. М.: ИНИОН, 1991.
5. Алиева М. А., Гришанович Т. В., Лобанова Л. В., Травникова Н. Г., Трошихина Е. Г. Тренинг развития жизненных целей./Я сам строю свою жизнь. / Под ред. Е. Г. Трошихиной/ СПб., Речь, 2001. / 216 с.
6. Андреев В.И. Конфликтология: искусство спора, ведение переговоров, разрешения конфликтов. М.: Народное образование, 1995.
7. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога. М.: ВУ, 1995.
8. Арон Р. Этапы развития социологической мысли. М., 1993.
9. Барабанова О.Б., Нелюбов В.М., Рыбаков Ф.Ф. Шаги рыночных реформ. СПб.: 1998.
10. Беленкова А.А. Успешные переговоры. Бизнес-Букварь. NTpress.М. 2005. 140с.
11. Белланже Лионель Переговоры. СПб.: Изд. Дом Нева, 2002.
12. Берн Эрик. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в иры / М., “Прогресс”, 1988. / 400 с.
13. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Конфликты в организациях: ЭКО, 1979, N4,6,8,10.
14. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Конфликты в организациях: ЭКО, 1979, N4,6,8,10.
15. Брамс С.Д. Делим по справедливости, или гарантия выигрыша каждому . 2002. 196 с.
16. Бройнинг Г. Руководство по ведению переговоров. М.1996

17. Бузановский С.С., Горелов Н.А., Красковский Ю.В. Кризис и труд: реструктуризация предприятий. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
18. Бэджюли Ф. Переговоры. Мастер-класс. Фаир Пресс 2005. 224с.
19. Бэрн, Р., Ричардсон Д. Агрессия. СПб., 1997.
20. Вагин И., Киршева Н. Переговоры. Выиграй каждый раунд. - Питер. Спб-М. - Харьков - Минск. 2002. 254 с.
21. Вальц Роберт О технике ведения переговоров нотариусом. Медиация в нотариальной практике. Волтерс Клувер. М. 2005. С. 111-134.
22. Васильев Н.Н. Тренинг преодоления конфликтов. СПб.: Речь, 2002.
23. Венди Келлер. Секреты успешных переговоров для женщин. Феникс. Ростов на Дону. 2005. 292с.
24. Вержбицкий А.П. Переговоры и посредничество в условиях конфликта: Системные исследования. Ежегодник 1987. М.: Наука, 1988.
25. Виткин Д.Ж. Женщина и стресс. СПб., 1996.
26. Виткин Д.Ж. Мужчина и стресс. СПб., 1996.
27. Вишнякова Н.Ф. Конфликт это творчество. Минск, 1996.
28. Власов, Л.В.; Сементовская, В.К. Деловое общение; Ленинград, Лениздат, 1980 г.
29. Ворожейкин И. Е., Кибанов А. Я., Захаров Д.К. Конфликтология: Учебник. / М., "ИНФРА - М, 2001./ 224 с.
30. Герасименко И.Я., Юсупов Р.М. Социометрия конфликта. СПб., 1994.
31. Глазл Ф. Самопомощь в конфликтах. Калуга, 2000.
32. Горелик В.А., Горелов А.Ф., Кононенко А.Ф. Анализ конфликтных ситуаций в сфере управления. М., 1991.
33. Грачев Ю.Н. Ведение переговоров с инофирмами. М.1997
34. Гришем Дж. Король сделки. - М.,2004
35. Гришина Н.В. Давайте договоримся. - СПб.,1993
36. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2000.
37. Гусева А.С., Козлов В.В. Конфликт: Структурный анализ, консультативная помощь, тренинг. М., 1997.
38. Данакин И., Дятченко Л. Технология разрешения социальных конфликтов (спецкурс): Социс, 1993, N9.
39. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт: Иностранная литература, 1993, N4.
40. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта: Социол.исслед., 1994, N5.

41. Делл Д., Линда Т. Учебник по рекламе. /Пер. с польск. Н. В. Бабиновой / Минск, ИООО “Современное Слово”, 1997. / 320 с.
42. Дж. Рубин, Д.Пруит, Сун Хе Ким. Социальный конфликт. Эскалация, Тупик, Разрешение. Секреты убеждения победы на переговорах. СПб, «Издательский Дом НЕВА», М. Олма-ПРЕСС. 2001 352 с.
43. Диксон Ч. Конфликт. СПб.: Питер, 1997.
44. Дмитриев А. Конфликт на российском распутье: Социол.исследования, 1993, N9.
45. Дмитриев А., Кудрявцев В., Кудрявцев Г. Введение в общую теорию конфликтов. М.: РАН, 1993.
46. Дмитриев А.В. Конфликтология. М.: 2000.
47. Дэна Д. Преодоление разногласий. СПб.: Питер, 1994.
48. Дэна, Д.; Преодоление разногласий. СПб, 1994
49. Елисеев О. П. Конструктивная типология и психодиагностика личности. /Под ред. Панфёрова В. Н./ Псков, Издательство Псковского областного института усовершенствования учителей, 1994./ 280 с.
50. Еремин Б.Л. Управление коммуникацией в условиях конфликта. Псков: Изд-во Псковского Вольного Университета, 1995.
51. Жарковская Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление. /М. Омега-Л, 2007./ 368 с.
52. Зайцев А.К. Социальный конфликт. М.: Academia, 2001.
53. Зайцев А.К. Трудовой конфликт. Калуга: КаИС, 1991.
54. Запрудский Ю. Социальный конфликт. Политологический анализ. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 1992.
55. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. М.: 1996.
56. Зеркин Д.П. Основы конфликтологии. Ростов-на-Дону: 1998.
57. Зигерт В , Ланг Л . Руководить без конфликтов . - М. Экономика»,1990
58. Зиммель Г. Человек как враг: Социологический журнал, 1994, N2.
59. Иванова Е.Н. Иду на конфликт: "Разнимательная" конфликтология. СПб.: ООО "Изд-во ДНК", 2003.
60. Иванова Е.Н. Эффективное общение и конфликты. СПб. Рига, 1997.
61. Иванченко Л.А., Куленко Н.С. Российская приватизация: цели, итоги, перспективы. Ростов-на-Дону: 1997.
62. Ильин А.И. Экономика предприятия. М.: Новое знание. 2004. 672 с.
63. Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб.: Питер. 2006. 224 с.
64. Кармин и др. Конфликтология. СПб.1999

65. Кацы Д.В., Переговоры и посредничество (инструменты повседневной практики мждународника). СПб, изд. СПбГУ, 2005 181 с.
66. Кейт Кинан. Проведение переговоров. Эксмо. М., 2006. 76с.
67. Кемп Дж. Сначала скажите «Нет». М.,2003
68. Клод Селлих, Джейн Субшах С. Переговоры в международном бизнесе . Добрая книга . 2004. 270 с.
69. Ковров А.В. Психологические аспекты ведения переговоров. - М., 2003
70. Козер Л. Функции социального конфликта. М., 2000.
71. Коловангин П.М., Рыбаков Ф.Ф. Экономическое реформирование России в XX веке. СПб.: 1996..
72. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учебное пособие для вузов / Под. Ред. А.Г. Цыганова. М.: 1999.
73. Конфликтология / Под ред. А.С.Кармина. СПб.: Лань, 1999.
74. Конфликты и переговоры. Практическое руководство для менеджеров.- Ростов/Дон, 1998
75. Корнелиус, Х.; Фэйр, Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты? М., АО Стрингер, 1998 г.
76. Корэн Л., Гудмэн П. Искусство торговаться, или все о переговорах. – Минск. СП «Эф-Эй-Би», 1995. – 132с.
77. Котлер Ф Основы маркетинга. М.: 2005.
78. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. СПб.: 2006.
79. Коузер Л. Основы конфликтологии. СПб.: Светлячок, 1999.
80. Коэн С. Искусство переговоров для менеджеров. - М., 2003
81. Кристофер Э. Смит Л. Тренинг лидерства. / СПб., “Питер”, 2001./ 320 с.
82. Курс экономической теории. Учебник. Изд. 4-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А. Киров: 20001.
83. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. М.1999
84. Левин К. Типы конфликтов. Психология личности: Тексты. М., 1982.
85. Линчевский Э.Э. Контакты и конфликты. М.: Экономика, 2000.
86. Лоренц К. Агрессия. М.: Прогресс, 1994.
87. Льюис, Р.Д. Деловая культура в международном бизнесе. От столкновений к взаимопониманию. М., Дело, 1999
88. Маецкий З. Социальные конфликты. М., 1974.
89. Майерс Д. Социальная психология. / СПб., “Питер”, 1999. / 688 с.
90. Мак-Кей М., Мак-Кей Ю., Роджерс П. Укрощение гнева. СПб.: Питер-Пресс, 1997.

91. Мартин Д. Манипулирование встречами. – М., 1997
92. Мартин Д. Трудный разговор. – Минск, 1997
93. Масленбрук В. Властные отношения в организации: проблемы и интервенции: Социальный конфликт, 1995, N 1-4, 1996, N1.
94. Масленбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М. 1996
95. Микрюков В.Ю. Теория взаимодействия экономических субъектов. М.: 1999.
96. Мириманова М.С. Конфликтология. М.: Академия, 2003.
97. Милич П. Как проводить деловые беседы. – М. Экономика, 1987. -208с.
98. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. М.: ИНФРА-М, Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002.
99. Найденова Л.И. Социологические теории конфликтов и их разрешения: Социально-полит. журнал, 1994, N1-2.
100. Нергиш Я. Поле битвы – переговоры./Пер. С венгер. М. Международные отношения, 1989
101. Никольсон Гарольд Дипломатическое искусство. Четыре лекции по истории дипломатии. Москва, ИМО, 1962
102. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. Минск. 1996
103. Носырева Е.Н. Переговоры как самостоятельное средство по урегулированию споров. В кн. Альтернативное разрешение споров в США. Городец. М7 2005. С. 57- 68.
104. Ньюстром Д.В., Дэвис К. Организационное поведение. Поведение человека на рабочем месте. СПб.: 2000.
105. Обозов Н.Н. Психология конфликта и способы его разрешения. Л., 1991.
106. Олейник Ю. Можно ли управлять конфликтом?: Человек и труд. 1993, N2.
107. Орлов Вячеслав . Телефонные переговоры. Техника и психология . Альфа-Пресс 2004 72с.
108. Павлова К.Г. Психология спора. - Владивосток, 1988
109. Пезешкиан Н. Психотерапия повседневной жизни: Тренинг разрешения конфликтов. СПб.: Питер, 2001.
110. Пексе Антуан. Рассуждения об искусстве переговоров
111. Пиз Аллан. Язык телодвижений. / М., “Эксмо – Пресс”, 2000./ 268 с.
112. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. - Псков, 1994
113. Почепцов Г.Г. Паблик релейшинз для профессионалов. Рефл-Бук. 1999. с.583-591

114. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. Рефл-Бук. 2001. С. 575-584
115. Преступная толпа. / М., Институт психологии РАН, 1999. / 320 с.
116. Преториус Р. Теория конфликта: Полит. Исследования, 1991, N5.
117. Пригожин А. Феномен катастрофы (дилеммы кризисного управления):
Общественные науки и современность, 1994, N2.
118. Принципы ненасилия. М., 1991.
119. Проблема конфликта в западной социологии /Отв. Ред. А.Г.Здравомыслов.
Нижний Новгород, 1994.
120. Прокофьева Н. Психологические аспекты ведения переговоров . Гросс
медиа. 2005 128с.
121. Пронин С.В., Давыдов А.П. Социальные конфликты в современном
обществе. М., 1993.
122. Растов Ю. А. Конфликтологическая сторона менеджмента. Барнаул, 1992.
123. Растов Ю. А., Трофимова Р.А. Конфликтология. Барнаул, 1995.
124. Резник С.Г. Всегда выигрывая деловые переговоры . Феникс 2006. 192с
125. Рикер П. Конфликт интерпретаций. - М.,1997
126. Рубин Д., Пруйт Д. Ким С. Х. Социальный конфликт: эскалация, тупик,
разрешение. /СПб., “прайм – ЕВРОЗНАК”, 2001./ 352 с.
127. Рубин Дж, Пруйт Д., Ким Хе Сунг Социальный конфликт: эскалация, тупик,
разрешение. СПб.: Прайм ЕВРОЗНАК, 2001.
128. Рыбаков Ф.Ф. Основы экономической теории. Луганск: 2002.
129. Саркисян Б. Победа на переговорах. - «Питер», 1998 и 2006. 208с.
130. Сатоу Эрнест. Руководство по дипломатической практике; Москва, ИМО,
1961 г.
131. Сигов В.И. Теневая экономика: генезис, современные тенденции, стратегия
и тактика вытеснения из национального хозяйства России. СПб.: 1999.
132. Сидоренко Е.В. Мотивационный тренинг. Практическое руководство.СПб,
Речь.2000с.95-99.
133. Скотт Дж. Конфликты и пути их преодоления. Киев: Внешторгиздат, 1991.
134. Советы психолога менеджеру. /Уч. пособие под ред. М. К. Тутушкиной/
СПб, 1994.
135. Соловьев Э.Я. Искусство проведения переговоров. Бизнес 2006. 160с.
136. Сопер, П. Основы искусства речи. Ростов-на-Дону, 1995
137. Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии
разрешения. Вып. 1-4. М., 1991-1995.

138. Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. Конфликты в политике и экономике: мониторинг и менеджмент. Вып. 6. М. 1994.
139. Социальный конфликт: современные исследования. Рефер. сборник. М., 1991.
140. Социальный протест и трудовой конфликт / Под ред. В.В. Козловского. СПб.: 1999.
141. Стил Пол., Бизор Том . Переговоры в бизнесе. Практическое пособие . Гиппо 2004. 270с.
142. Стоун Дуглас. Брюс Пэттон, Шейла Хин Трудные разговоры. - Минск, 2004
143. Сэлэкьюз Дж. Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров. М.1994
144. Тренев Н.Н. Управление конфликтами. М.: ПРИОР, 2001.
145. Трудовые отношения на предприятиях с иностранным участием: Материалы научно-практического семинара 20-21 апреля 2000 года / Под ред. В.В. Козловского, Е.И. Макарова, В.А. Сафонова. СПб.: 2000.
146. Трухачев В. Международные деловые переговоры. Финансы и статистика. 2005 224с.
147. Ульяновский А. Мифодизайн рекламы. / СПб., Питер, 2005./ 300 с.
148. Унт Ивар. Искусство ведения переговоров: Пошаговое руководство и технологии проведения коммерческих переговоров Бизнес- букс 2004. 152 с.
149. Управление персоналом. / Под ред. Базарова Т. Ю., Еремина Б. Л. / М., ЮНИТИ, 2000. / 423 с.
150. Уткин Э.А. Конфликтология: теория и практика. М.: Тандем ЭКМОС, 2000.
151. Фельдман Д.М. Политология конфликта. М., 1998.
152. Фишер Р. Эртель Д. Подготовка к переговорам. М.1996
153. Фишер Р. Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражений. М.1990
154. Форсайт П. Переговоры. – М.-СПб.-Киев, 2003
155. Френч А. Как вести переговоры. Развитие навыков. НІРРО 2006. 108с.
156. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М.: Республика, 1994.
157. Фромм Э. Бегство от свободы. М., 1995.
158. Хит Р. Антикризисное управление для руководителей и менеджеров. М.: Лори, 2004.
159. Ходжсон Дж. Переговоры на равных. Минск.1998
160. Ходжсон Дж. Эффективное ведение переговоров. - Днепропетровск, 2002

161. Хохель С. Секреты победителя. - С.-Пб., 2000
162. Храмов О.В. Методы познания и преодоления конфликтных ситуаций. Л., 1989.
163. Черняк Т.В. Конфликты в организации и технология их разрешения. - Новосибирск, 1998
164. Чумиков А.Н. Управление конфликтом и конфликтное управление как новые парадигмы мышления и действия: Социс, 1995, N3.
165. Шаленко В.Н. Конфликты в трудовых коллективах. М.: Изд-во МГУ, 1992.
166. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: основы взаимодействия. М.: 2000.
167. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. Минск: Амалфея, 1996.
168. Шейнов, В.П. Искусство убеждать. М., 2002 г.
169. Шестакова М.Ю. Реструктуризация российской экономики, методы и средства преобразования организационно-правовой формы предприятия через передел собственности и контроля // Вестник ТИСБИ. №3. 2002.
170. Шихирев П.Н. Этические принципы ведения дел в России. М.: 1999.
171. Шотт Барбара. Как вести переговоры. Надежно, креативно, успешно. Омега-Л 2005. 128с.
172. .
173. Эрнст О. Слово предоставлено вам. - М., 1988
174. Юри, У. Преодолевая «нет» или переговоры с трудными людьми.

Литература на иностранных языках.

1. Anstey M. Managing Change. Negotiating Conflict.- Yuta a.Co.Ltd, 1999
2. Bazerman, M.N.; Curban, J.R.; Moore, D.A.; Valley, K.L.; Negotiation// Annual Review of Psychology, 2000, v.31, p.279-314
3. Bellman G.M. Getting things done when you are not in charge. - NY.1992.
4. Brodt, S.; Thompson, L. Negotiating Teams: A Level of Analysis Approach// Group Dynamics: Theory, Research, and Practice;
5. Byrum-Robinson, B. Negotiations Today: Everyone wins// The 1991 Annual Developing Human Resources,
6. Chomsky, Noam. Rogue States: The Rule of Force in World Affairs (Cambridge, Massachusetts: South End Press, 2000).
7. Cohen R.. Negotiating Across Cultures. - Washington, 1990
8. Cohen, Raymond, Negotiating Across Languages , paper prepared for the British International Studies Annual Conference, Bradford, December, 2000.

9. Cohen, Raymond. Negotiating Across Cultures: Communication Obstacles in International Diplomacy , (Washington, D.C.: United States Institute of Peace Press, 1991).
10. Druckman, Daniel, Human Factors in International Negotiation . New Haven: Yale University Press, 1973.
11. Graham, J. and Herberger R.A., Negotiators Abroad - Don't Shoot From the Hip: Cross Cultural Business Negotiations , Harvard Business Review. № 61 (1983)
12. Ikl e F.Ch., How Nations Negotiate . N.Y., Harper & Row, 1976
13. Kissinger H. A. Diplomacy , N.Y., 1994.
14. Leffler M. Inside Enemy Archives: The Cold War Reopened , Foreign Affairs, Vol. 75, no. 4 (July-August 1996)
15. Lewicki, R.J.; Littener, J.A.Negotiationю Homewood, Illinois, 1985, p.368
16. Lobus, H. Risques of Negotiation. New York, Barley's Books, 1967
17. McDonald J.W. Delegations are not a Monolithic . In: International Negotiation. W.: Foreign Service Institute, 1984.
18. Mediation in International Relations: Multiple approach to Conflict Management. Ed. By Bercovitch and J.Z.Rubin N.Y. St. Martin's Press, 1992.
19. Murnigham, J.K. The Dynamics of Bargaining Gamesю Prentice Hall: Englewood Cliffs, New Jersey, 1991, p.226
20. Niemily, Vlad. Your way to agreementю Philadelphia, Carstens FBH, 1990
21. Nierenberg, Gerald. Fundamentals of Negotiating. New York, Hawthorn Books, 1977
22. p.199-213
23. Pruitt, Dean; Lewis, Steven. "The Psychology of Intergrative Bargaining" in Negotiations. A Social Psychological Perspective, ed. D.Drackman. Beverly Hills, CA: Sage, 1977
24. Rubin, J. Some Wise and Mistaken assumptions About Conflict and Negotiation// Journal of Social Issues, v.45, N.2, p. 195-209
25. Singer, L.R. Settling Disputes: Conflict Resolution in Business, Families, and the Legal System. Westview Press, Boulder, San Francisco & London, 1990, p.189
26. Sussman, L. How to Frame a Message. The Art of Persuasion and Negotiation//. Business Horizons, 1999, v.42, N.4, p.2-6
27. Ury W.. Getting Past No. 1991.
28. Ury W.L.&oth. Getting Disputes Resolved. - S.-Francisco,1988.
29. Walton, Richard; McKearsie, Robert. A Behavioral Theory of Labor Negatiations. New York, McGraw Nill, 1965

30. Wills F. A Third World Perspective . In: International Negotiation: A Journal of Theory and Practice (Vol. 1 No. 2).
31. Winer M.& Ray K. Collaboration Handbook. - Los Altos, Cal.1994.
32. Yanow, M. Mutual Agreement: Tactics for Negotiating// Business Horizons// Whole Earth review. Spring, 1992
33. Zartman, William, Berman, Marjorie. The Practical Negotiator. New Haven, Yale University Press, 1982
34. Zartman, William. Negotiations as a Joint Decision Making Process. The Negotiation Progress – Theories and Applications. London, United Press, 1970
35. Zartman, William. Negotiations Theory and Reality. Journal of International Affairs, vol.20, 1975

Источники удаленного доступа.

1. www.conflictolog.isras.ru
2. www.old.ippd.ru